



## **THOMAS ROUSSEL, GROUPE PIERREVAL: «NOS COLLABORATRICES ET COLLABORATEURS SONT AU CŒUR DE NOTRE PROJET DE DÉVELOPPEMENT»**

**Le Groupe Pierreval, implanté sur l'ensemble du territoire avec 17 agences, est un promoteur polyvalent. Son activité en résidentiel a généré un chiffre d'affaires de 440 millions € avec 2 500 logements réservés en 2019. Thomas Roussel, Directeur Général Délégué, nous décrit ses activités.**

### **Quel est le fil rouge de vos activités ?**

Ce qui nous caractérise, c'est notre âme de développeur, avec la volonté de répondre aux attentes des collectivités et des clients, en fonction de la cible définie. Nous réalisons des maisons individuelles groupées, nous pouvons proposer du terrain à bâtir, mais majoritairement il s'agit d'opérations en cœur de métropole, à destination des primo-accédants et investisseurs, particuliers et institutionnels.

Nous travaillons d'une part sur des sites préparés par des aménageurs, locaux ou départementaux, ou des collectivités, beaucoup des mairies ou des communautés d'agglomérations. Cette activité de développement avec des institutionnels représente 30 à 40 % de nos activités.

L'autre partie de notre métier, c'est chercher des terrains appartenant à des particuliers, souvent d'anciennes friches. Le client dans ces cas c'est le particulier, c'est l'activité dans le diffus.

### **À quoi peut-on reconnaître un projet Pierreval ?**

Notre spécificité, c'est une conception très maîtrisée, c'est-à-dire une recherche d'optimisation. On va chercher la meilleure conception, pour obtenir le meilleur produit, la meilleure orientation, la meilleure performance

énergétique... Oui, nous apportons une attention particulière à la conception des logements. C'est essentiel.

### **Les événements des derniers mois ont-ils amenés des demandes nouvelles de ce point de vue ? On parle de balcons, de terrasses...**

Sur les espaces extérieurs, la demande est forte effectivement, mais elle l'a toujours été. D'ailleurs ce sont toujours les logements qui en sont équipés qui partent les premiers.

On a constaté aussi une demande des élus plus nette vers le verdissement des opérations, mais aussi une inertie au niveau de leurs décisions, un attentisme, qui a contribué au retard pris par les projets de construction.

On voit une demande de démocratie participative, de concertation en amont des projets, d'associer la population, de faire en sorte que les concitoyens aient le sentiment d'avoir été écoutés. C'est une tendance qui date de plusieurs années mais renforcée aujourd'hui.

### **Cela conduit aussi à des innovations d'usage ?**

Cela aussi, ce sont des tendances à l'œuvre depuis quelque temps. Nous favorisons la mixité intergénérationnelle avec notre produit «Les Demeures de Louise» des résidences qui mêlent les populations actives et les retraités, avec des espaces partagés. C'est un concept applicable partout, en milieu péri-urbain et urbain.

Combien de projets autour de ce concept ?

Une petite dizaine, pour des projets entre 60 et 100 logements. Ces projets sont chers aux élus. Les

projets comportant du co-living aussi font l'objet d'écoutes très attentives.

**Et au niveau technique, avec la RE 2020 par exemple, que vous devez préparer ?**

Les bureaux d'études y travaillent, en effet, mais nous n'en sommes qu'aux prémises. De même pour les bâtiments à énergie positive, des opérations test sont lancées, mais ce qui manque encore, c'est le retour d'expérience. Ca reste des opérations maîtrisées par les collectivités ou des aménageurs, et plutôt sur des opérations d'envergure.

**Vous développez des projets en zone ANRU, avec TVA à 5,5 % ?**

Oui, c'est un axe fort de développement pour nous. Cela s'adresse prioritairement à des primo-accédants, avec un prix vraiment intéressant, d'autant plus qu'ils peuvent souvent profiter d'autres aides. Nous avons plusieurs programmes de ce type en commercialisation.

**Constatez-vous un durcissement des conditions imposées par les banques pour accorder les prêts?**

Nous connaissons cette tendance, mais nous ne la ressentons pas encore au niveau des dossiers de nos clients.

**Pouvez-vous nous présenter quelques projets marquants ?**

«Village en Seine», une opération importante, plus de 300 logements à Villeneuve-Saint-Georges, en TVA à 5,5 %. Une opération emblématique qui connaît un beau succès en commercialisation.

Une autre opération en cours de développement, dans le XVe arrondissement à Paris, plus modeste mais symbolique pour nous car c'est notre première à Paris dans le diffus, 15 très beaux logements, avec de belles terrasses, pensés pour les parisiens.

Enfin, dans la banlieue de Lyon, à Sainte Foy-Lès-Lyon, dans un environnement de parc arboré, c'est une opération mixte qui réunit maisons individuelles et logements collectifs, c'est très vert, un très beau succès, qui s'appelle «Les

Bucoliques».

Au-delà de ces exemples précis, nous sommes dans une dynamique de croissance avec un projet de développement fort ; et nous mettons les collaboratrices et collaborateurs au centre de ce projet ; nous voulons communiquer une culture d'entrepreneur à chacun d'entre eux.